



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

1. Datos

Materia: NEGOCIACION INTERNACIONAL
Código: CJU0113
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2019 a Julio-2019
Profesor: TORRES DAVILA ANTONIO FABIAN
Correo electrónico: atorres@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:

Código: CJU0101 Materia: LOGISTICA Y DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

Nivel: 8

Distribución de horas.

| Docencia | Práctico | Autónomo: | | Total horas |
|----------|----------|----------------------|----------|-------------|
| | | Sistemas de tutorías | Autónomo | |
| 4 | | | | 4 |

2. Descripción y objetivos de la materia

Para el efecto es fundamental partir el análisis con la revisión de las bases conceptuales y la visión de las teorías de la economía y el comercio internacional, enfocado desde la realidad de nuestro país a fin de identificar cuáles son los lineamientos (ventajas) a partir de los cuales se puede establecer una mesa de negociación con diferentes naciones y/o grupos de interés.

Negociación Internacional es una asignatura que le permite al estudiante introducirse al conocimiento y estudio de los procesos integracionistas que Ecuador y Latinoamérica han tenido y mantienen con los actores del comercio mundial.

Con estos antecedentes, podemos a continuación pasar a introducirnos en la sociabilización de la metodología propuesta para llevar adelante con éxito procesos de negociación internacional ya sea a nivel macro (entre naciones) o a nivel micro (entre sectores empresariales o simplemente empresas).

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

| | |
|--------|--|
| 01. | Negocios Internacionales - Aspectos Generales |
| 01.01. | Introducción a los Negocios Internacionales (1 horas) |
| 01.02. | Globalización y los Negocios Internacionales (1 horas) |
| 01.03. | Modos de Operación en los Negocios Internacionales (2 horas) |
| 01.04. | Entornos de los Negocios Internacionales (4 horas) |
| 02. | Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales |
| 02.01. | Introducción (1 horas) |

| | |
|------------|--|
| 02.02. | Teoría de Intervención (1 horas) |
| 02.03. | Teoría del libre comercio (1 horas) |
| 02.04. | Teoría Patrón Comercio (1 horas) |
| 02.05. | Teoría del Ciclo del Producto (1 horas) |
| 02.06. | Teoría de la ventaja de competitividad nacional (1 horas) |
| 02.07. | El modelo de Heckscher - Ohlin (1 horas) |
| 03. | La política económica, acuerdos y cooperación internacional |
| 03.01. | Intervención de los gobiernos en comercio (4 horas) |
| 03.02. | Instrumentos de las políticas comerciales (6 horas) |
| 03.03. | Acuerdos y cooperación internacional (6 horas) |
| 04. | Estrategias, estructura e implementación global |
| 04.01. | Estrategia de los negocios internacionales (2 horas) |
| 04.02. | Selección y evaluación de países (2 horas) |
| 04.03. | Balanza de Pagos (4 horas) |
| 04.04. | Exportaciones e Importaciones (4 horas) |
| 04.05. | Inversión Extranjera Directa (4 horas) |
| 05. | Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional |
| 05.01. | Tipos y características de los negociadores (3 horas) |
| 05.02. | Elementos del Proceso de Negociación (4 horas) |
| 05.03. | Fases de la Negociación (4 horas) |
| 05.04. | Teorías de Juegos (2 horas) |
| 05.05. | Esquema del modelo del T. Kilmann (2 horas) |
| 05.06. | Dilema del Prisionero (2 horas) |

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

ah. Generar propuestas de cooperación que beneficien a entidades públicas y privadas

-El estudiante tendrá la capacidad de Identificar oportunidades de negociación comercial a partir de ventajas comparativas y competitivas sustentables en el tiempo

Evidencias

-Evaluación escrita
-Resolución de ejercicios, casos y otros

ai. Preparar a las empresas e instituciones estratégicamente para afrontar con éxito los procesos internacionales

-Comprender e interiorizar las tendencias del integracionismo, sus ventajas, sus desventajas y la metodología para su estudio.

-Evaluación escrita
-Resolución de ejercicios, casos y otros

ap. Conocer las normas y estrategias de negociación de los diferentes países y bloques con el fin de establecer criterios para la toma de decisiones

-Estudiar el proceso de negociación a seguir en escenarios comerciales internacionales macro y micro.

-Evaluación escrita
-Resolución de ejercicios, casos y otros

av. Identificar las responsabilidades de importadores, exportadores y demás operadores de comercio exterior en base a los términos de comercio internacional

-Asimilar el alcance de responsabilidades de cada actor en los procesos de negociación internacional.

-Evaluación escrita
-Resolución de ejercicios, casos y otros

Desglose de evaluación

| Evidencia | Descripción | Contenidos sílabo a evaluar | Aporte | Calificación | Semana |
|---|--------------------------|---|----------|--------------|----------------------------------|
| Evaluación escrita | evaluación escrita | Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, Negocios Internacionales - Aspectos Generales | APORTE 1 | 5 | Semana: 5 (08/04/19 al 13/04/19) |
| Resolución de ejercicios, casos y otros | talleres casos prácticos | Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, Negocios Internacionales - Aspectos Generales | APORTE 1 | 5 | Semana: 5 (08/04/19 al 13/04/19) |

| Evidencia | Descripción | Contenidos sílabo a evaluar | Aporte | Calificación | Semana |
|---|---------------------------------------|--|------------|--------------|--|
| Evaluación escrita | evaluación escrita | Estrategias, estructura e implementación global, La política económica, acuerdos y cooperación internacional | APORTE 2 | 5 | Semana: 10 (13/05/19 al 18/05/19) |
| Resolución de ejercicios, casos y otros | talleres casos prácticos | Estrategias, estructura e implementación global, La política económica, acuerdos y cooperación internacional | APORTE 2 | 5 | Semana: 10 (13/05/19 al 18/05/19) |
| Evaluación escrita | evaluación escrita | Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional | APORTE 3 | 5 | Semana: 15 (17/06/19 al 22/06/19) |
| Resolución de ejercicios, casos y otros | talleres casos prácticos | Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional | APORTE 3 | 5 | Semana: 15 (17/06/19 al 22/06/19) |
| Evaluación escrita | Evaluación escrita | Estrategias, estructura e implementación global, Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional | EXAMEN | 20 | Semana: 17-18 (30-06-2019 al 13-07-2019) |
| Evaluación escrita | Evaluación Escrita de toda la materia | Estrategias, estructura e implementación global, Fundamentos teóricos de los Negocios Internacionales, La política económica, acuerdos y cooperación internacional, Negocios Internacionales - Aspectos Generales, Tácticas utilizadas en la Negociación Internacional | SUPLETORIO | 20 | Semana: 20 (al) |

Metodología

Se realizarán clases con metodología de conferencia magistral, o de participación Socrática, también se realizarán talleres con la modalidad de representación de personajes sobre casos prácticos y finalmente se desarrollarán una ronda de negocios

Criterios de Evaluación

Se tomará en cuenta:

- 1 la participación en clase
- 2 el nivel de investigación y análisis
- 3 los criterios vertidos sobre los temas de los talleres

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

| Autor | Editorial | Título | Año | ISBN |
|-------------------------|-----------------|---|------|------|
| Luna Osorio, Luis | Tinta Fresca | Economía Internacional del Siglo XXI | 2007 | |
| Marketing Internacional | Prentice Hall | Bradley / Calderón | 2006 | |
| Llamazares García-Lomas | Global Strategy | Negociación Internacional | 2004 | |
| Vaillant Marcelo | Cepal - ONU | Convergencias y divergencias en la integración sudamericana | 2007 | |

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

| Autor | Editorial | Título | Año | ISBN |
|-------|-----------|--------|-----|------|
|-------|-----------|--------|-----|------|

| Autor | Editorial | Título | Año | ISBN |
|---|---|--|------|-------------------------------|
| Charles W. Hill | McGraw Hill | Negocios internacionales, cómo competir en el mercado global | 2015 | 978-607-15-1290-1 |
| O. C. FERREL et al | Mc Graw Hill | Introducción a los negocios en un mundo cambiante | 2015 | 978-0-07-351172-6 |
| Grazia D Santangelo1 and Klaus E Meyer2,3 | Journal of International Business Studies | Internationalization as an evolutionary process | 2017 | doi:10.1057/s41267-017-0119-3 |
| Janette Martin Lillian Chaney | Patria | Protocolo Comercial | 2012 | 978-970-817-063-5 |
| Roy Lewicki | McGraw Hill | Fundamentos de negociación | 2014 | 978-607-15-0753-2 |
| Lawrence Gitman, Carl Mcdaniel | Cengage | El futuro de los negocios | 2013 | 978-970-686-478-9 |
| Rojas Krishna | Macro | Inteligencia comercial | 2016 | 978-612-304-373-5 |
| Cabeza Domingo | Alfaomega | Negociación Intercultural | 2013 | 978-958-682-903-8 |
| Rozas Silvia et al | ECOE | Negocios Internacionales, Fundamentos y estrategias | 2013 | 978-958-741-356-4 |

Web

| Autor | Título | Url |
|--|--|---|
| Federación Ecuatoriana de Exportadores | Federación Ecuatoriana de Exportadores | http://www.fedexpor.com/ |
| Pro Colombia | Pro Colombia | http://www.procolombia.co/ |
| Centro de promoción de importaciones | Centro de Promoción de importaciones | https://www.cbi.eu/ |
| Euro Help desk | Euro Help Desk | http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/ |
| Ministerio Comercio Exterior | Ministerio de comercio Exterio | https://www.comercioexterior.gob.ec/ |
| Pro Ecuador | Pro Ecuador | https://www.proecuador.gob.ec/ |

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **08/03/2019**

Estado: **Aprobado**